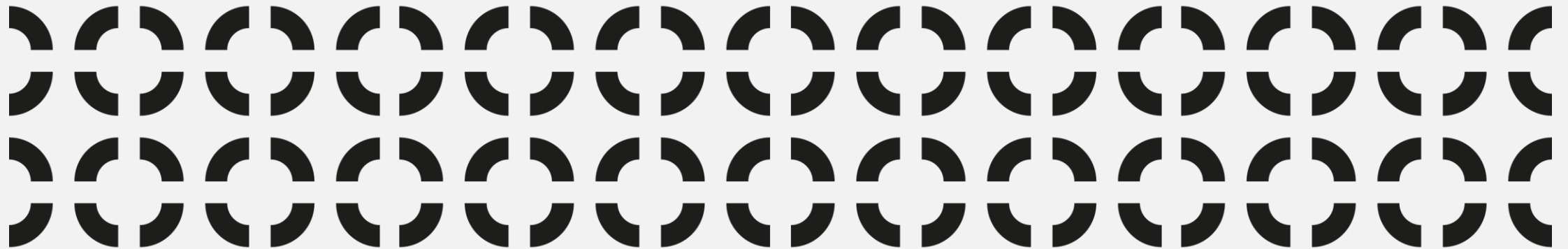


# Yrityssuhteet



# Yrityssuhteiden tarkoitus



## Jäsenistön palveleminen

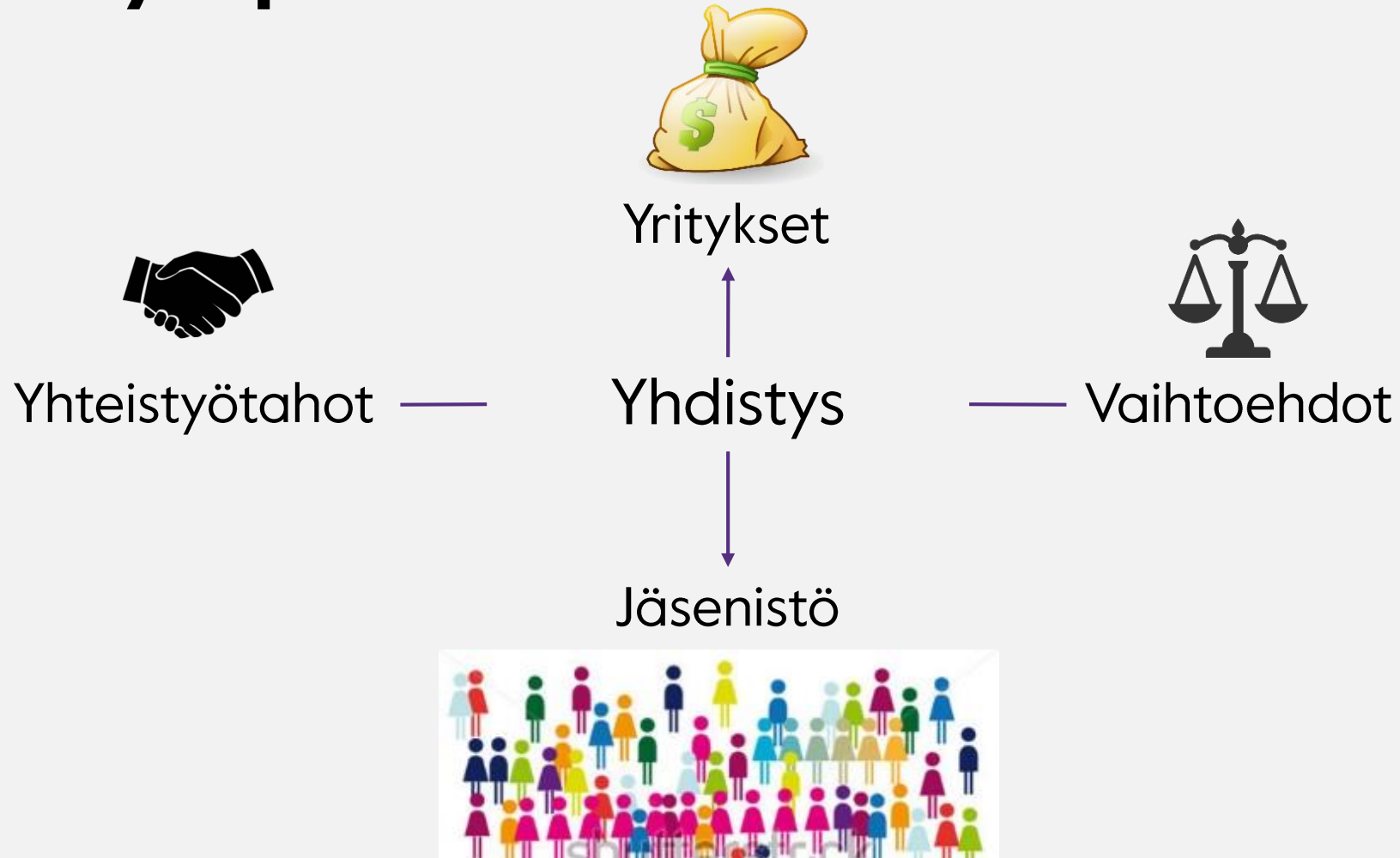
- Tarjota tietoa erilaisista uramahdollisuuksista
- Mahdollistaa suorien kontaktien luominen opiskelijoiden ja yritysten välille



## Varainhankinta

- Mahdollistaa jäsenpalveluiden tuottamisen
- Helpoin tapa mitata yrityssuhteiden laajuutta ja onnistumista

# Toimintaympäristö



# Yrityssuhteet erilaisia

- Yrityssuhteita voi tehdä monella eri tavalla ja niillä on monta erilaista päämäärää.

Rahallinen

Työelämä

Virkistys

- Tärkeintä on ymmärtää se mitä yhdistys haluaa saavuttaa ja millä keinoin.
- Yrityssuhteita kannattaa tehdä omien vahvuuksien ja intressien pohjalta.



# Tapoja tavoittaa opiskelijat



Tapahtumat



Printti ja Verkko



Opiskelijan arki

# Yrityksien näkökulma

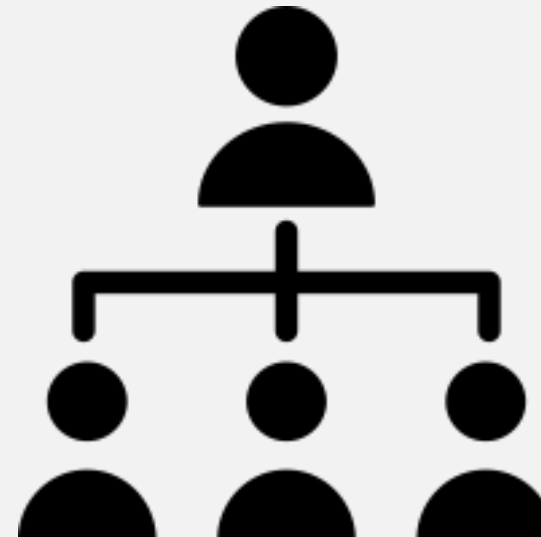
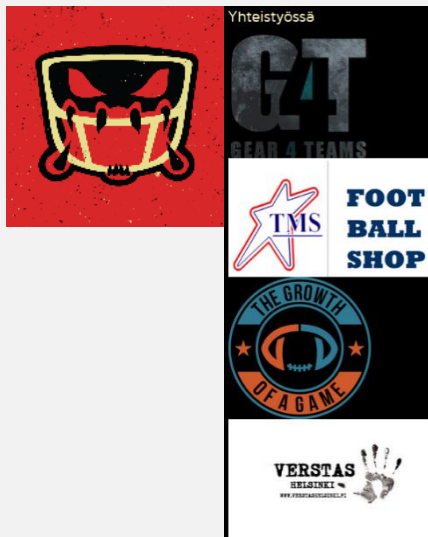
- Rahalle vastinetta
- Yhteistyön tausta-ajatus
  - Molempia hyödyttävä vs. "Good will"
  - Yrityksien yhteiskunnallinen vastuu (CRS)
- Miksi tehdä yhteistyötä?
  - Näkyvyys
  - Rekrytointi
  - Yritysimagon parantaminen
  - Yhteiskuntavastuu



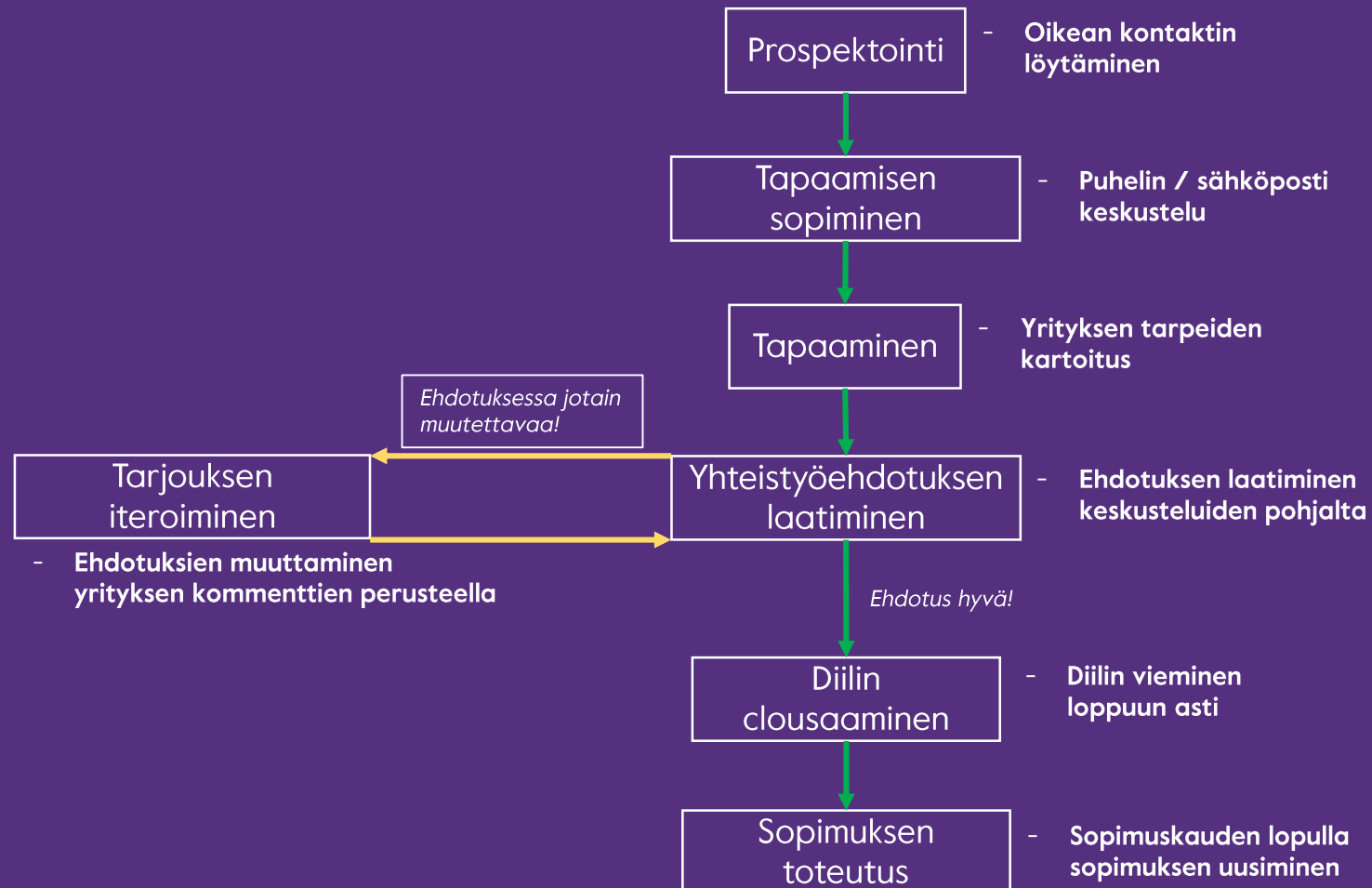
# Kumppanit

- Sopivien yritysten löytäminen tärkeää
- Mihin tarkoitukseen etsitään yhteistyökumppania?
  - Toimialaspesifit
  - Isot korporaatiot
  - Pienet paikalliset toimijat

- Kontaktihenkilön valinta vaikuttaa lopputulokseen
  - Alumnien ja tuttuja hyödyntäminen
  - Ylhäältä helpompi tulla alaspäin



# Myynnin pipeline





# Myynnin matematiikka – Myynnin KPI

Aktiviteettien määrä \* Keskikaupan koko \* Onnistumisprosentti

---

Myyntisyklin pituus

# Myynnin matematiikka – Myynnin KPI

$$\frac{| * | * |}{|} = |$$

*10 % enemmän*

$$\frac{1,1 * 1,1 * 1,1}{0,9} = 1,48$$

*10 % vähemmän*

$$\frac{0,9 * 0,9 * 0,9}{1,1} = 0,66$$

# Yhteistyön hoito ja sopimukset

- Yhteistyön hoito
    - Jatkuva kontakti
    - Joustaminen ja auttaminen
  - Isommat Sopimukset
    - Kirjallisena
    - Yksityiskohtainen ja yksiselitteinen
  - Jatkuvuus
    - Kontakti-excel / CRM
    - Toimijoiden vaihtuessa
- 
- Kannattaa miettiä skenaarioita, kun kaikki ei mene putkeen

*”Nykyisen asiakkaan pitäminen maksaa 1,  
Vanhan asiakkaan takaisin saaminen maksaa 2 kertaa enemmän  
ja uuden asiakkaan saaminen maksaa 5 kertaa enemmän”*



# Yhteistyö, Samalla kentällä



Yhteistyötahot



Vaihtoehdot



Yliopisto

Ylioppilaskunta

Järjestöt

Opiskelija

# Workshop tai sen kaltainen

